I. 507. 392

БІБЛІОТЕКА „СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРЯ“
Ч. 55.

Д-Р КАРЛО КОБЕРСЬКИЙ

ПРО КРЕДИТ ТА СІЛЬСЬКІ КАСИ

(РАЙФАЙЗЕНКИ)

ЛЬВІВ 1928

НАКЛАДОМ КР. Т-ВА ГОСПОД.
„СІЛЬСЬКИЙ ГОСПОДАР“

Ш

ДРУКАРНЯ І ВИДАВНИЦТВО
ОО. ВАСИЛІЯН
в ЖОВКВІ

LWOWSKIE STAROSTWO GRODZKIE
Egzemplarz obowiązk.
Nakł. 5000 egz.
dnia 29/XI 1926

БІБЛІОТЕКА »СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРЯ«
Ч 55.

ДР. КАРЛО КОБЕРСЬКИЙ

ПРО КРЕДИТ І СІЛЬСЬКІ КАСИ

(РАЙФАЙЗЕНКИ)

ЛЬВІВ 1928
НАКЛАДОМ „СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРЯ“

BIBLIOTEKA NAR.

Відбитка з календаря „Сільський Господар“ на рік 1929.

I. 507. 392

1928. E. o. 2803

Друковано 5 000 прим. — Друкарня ОО. Василіян в Жовкві

Про кредит.

Чимраз голосніше лунає по краю розпучливий крик дрібного селянина: рятуйте! Потопаємо! Вертаємо знову до тих часів, коли майже не було господарства без довгу, коли селянин, ніби самостійний господар, в дійсности працював на банки й приватних лихварів, аж поки не впав у тій праці, а його ґрунт не пішов на ліцитацію. Кредитова справа стає знову чи не найбільшою болячкою села. Тому треба нам всім поважно задуматися над причиною лиха й над способами, як йому протиставитися, поки ще час.

1. Натуральна й обмінна господарка.

Нема то на світі, як свій господар, правда? Як то бувало давніше в нас, за наших прадідів, та ще тепер є потроху далеко від нас, — от, наприклад, між нашими братами українцями, козаками кубанськими, (там, де вже широка Мати-Україна межує з піднебесними верхами Кавказьких гір). Землі тої в кубанців ще, славити Бога, доволі;

табуни диких коней ще стрічаються де-не-де; худоби в нашого брата козака десятками, овець — табунами. А місто — той шкіродер в нинішніх умовах — далеко; »культура« модерного капіталістичного ладу ще не встигла полонити вільне село. От в таких то умовах живе собі хлібороб, як той, вибачте за порівнання, медвідь в ґаврі, або борсук у своїй норі: бо бачите і сам він собі пан, але, що правда, й самому все треба придбати, нема тих деяких вигід, що дає новочасна культура. Сорочку чи одежину — з власного виробу полотна чи вовняного грубого сукна; чоботи — з шкури, виправленої сільським майстром з власного вола; свічку — з лою власного барана, навіть цукор деколи власного варення. Мало за чим зверталися в місто; все своє, природнє, як кажуть — натуральне. І ціле таке господарство називають натуральним. Грошей в такім господарстві вживають не багато, бо мало купують, тай не дуже то продають. Але, за малими виїмками, це вже казка давніх літ. Правда, давні звичаї натурального господарства без уживання грошей вернули недавно на короткий час, в час світової війни й особливо по ній. Тоді то, коли валюти попáдали, кожний старався якнайскорше позбу-

тися паперових грошей і не радо їх приймав. Щоби не приймати паперових грошей, люде радніше обмінювалися товаром: в склепі за товар приймали яйця, збіжжа, за цукорки чи сіль ви могли дістати на селі хліба, бараболь скільки хотіли, а за гроші ніяк. Так само в місті скорше давали матерію чи шкіру за муку, як за гроші. Але найбільше селяни зачали самі для себе виробляти полотно, шкіру і що тільки могли, вертаючи потроху до старого натурального господарства.

Та відколи трохи вспокоїлося (хоч на якийсь час), люде знову зачали вертати до господарки обмінної. Бо хоч є певна вигода від власного виробу, але є й великі невигоди: коли будеш сам шевцем і кравцем, а може ще й ковалем, стельмахом, ткачем, миловаром, цукроваром, самогонщиком — то з тебе не буде ні добрий швець, ні кравець ні хлібороб. А твої вироби все будуть гірші. Тому то люде з давна поділили між собою працю і вже так воно напевно й зістане до віку. Кожний вибирає собі якусь спеціяльність, якийсь вузький фах і тоді його старається чим-раз більше удосконалювати. Розуміється, що тоді мусить бути обмін товару й торговля.

Але й цей обмін робиться найзруч-

ніше не товаром за товар, тільки за гроші. Селянин везе збіжжа до кооперативного складу; дістає за те гроші та за ті гроші купує собі, що йому потрібне. Отже гроші є конечна й дуже вигідна видумка. Тому не дивуймося, що як тільки по війні часи трохи вспокоїлися, люде знову покинули обмінювати товар і вернули до грошей. Вернулася знову обмінна, а за нею й грошева господарка. Правда, грошева господарка в нас ще й досі не зовсім виперла натуральний обмін. Напримір, наш селянський народ ще й досі замісць грошей несе до крамниці яйця чи ґарнець жита, замісць те жито продавати ґуртом, в більшій скількості й тоді, коли воно найдороще. Але поволі до того йде, що грошевий обмін цілковито запанує та витисне обмін натуральний (товар за товар).

2 Кредит дешевий і кредит дорогий.

Разом з поворотом грошевої господарки, вертає й кредитування. І цікаво, що цей »кредит«, що тепер його маємо, кредит дикий, лихварський, руйнуючий позичальника усіма можливими способами, живо нагадує ті відносини, що були в нас в другій половині мунулого століття по знесенні паньщини. Тоді,

коли з селянства здійняли важкі пута панщизняної залежности, селянин вийшов у світ на ніби то власне господарство, але з голими руками, без капіталу й хоч якої небудь освіти. Старші люде по селах ще памятають той час, коли народ пускали з торбами лихварі — шинкарі, пройдисвіти — спекулянти й торговці. Уряд видавав ніби на охорону від лихви закони й розпорядки проти лихварського визиску, але лихварям від того не ставало гірше, а народові не ліпше. Та й не тільки в нас таке діялося; не дуже краще було і в таких висококультуриних краях, як Німеччина. Передають, що в ті часи від позичених грошей платилося 40 і більше процентів річно. Як же живо ці відносини нагадують нам те, що тепер діється в нас! Адже ж у нас тепер вимагають в приватнім обороті місячно 4, 5, 6, а то й більше, від ста місячно, зовсім при тім не червоніючи! Та й банковий кредит, коли почислити всі побічні оплати, коштує значно більше, як каже закон. В »Господарсько-кооперативнім часописові« в 1928 р. були приведені страшні приклади про те, як розпаношилася лихва по наших селах і містах (в статтях п. з.: Лихва на селі).

Отже заходить питання: чому власне раз процент від позиченого капіталу

високий, раз знову нищий? Від чого те залежить, що лихва не однакова у всі часи? Иншими словами, чому »кредит« раз дешевий, а раз знову дорогий?

Щоби на це відповісти, треба застановитися над тим, що таке взагалі кредит?

Під кредитом розуміємо, коли один другому довіряє чи то гроші, чи товар, чи хліба »на відробок«, чи ще там що. Ось, коли одному треба грошей до господарства чи просто на прохарчунок, він бігає від сусіда до сусіда, від жида до жида, від каси до каси, просить, як то кажуть »зарятувати«. А ті й рятують, (Тільки не всі в однаковий спосіб. Неодин як порятує, то аж очі рогом лізуть тому бідному позичальникові). Отже, коли мені хтось довірить, то це й буде »кредит«, бо латинське слово credit озназає власне »вірить«

Певна річ, коли між людьми є більше віри один в одного, тоді той кредит приходить легше й дешевше. Тому, головна річ, це є те довіря, що мої гроші не пропадуть в позичальника. Коли моє довіря до нього більше, то я більше охочий дати йому позичку грішми чи товар на борг. Коли ж моя віра в нього менша, тоді моє, як кажуть, ризико є більше. Коли ж я позичаю гроші ріжним людям, от як каса або

банкир, тоді мушу так обчислювати, щоби ті зарібки з процентів, які буду мати, повернули мені ті всі втрати, що можуть бути з таких позичальників, котрі не поплатять мені боргів. Це значить, що моє ризико я мушу собі покрити, збільшуючи процент від позички.

Коли час неспокійний, війна або неспокій в краю, коли ніхто не ручить, що буде за рік, за два — тоді довіря між людьми дуже мале, позичити один другому не хоче, а коли вже й покредитує, то, крім звичайного проценту, дораховує ще й окремий відсоток за ризико.

Це є перша причина дорожіння кредиту й зросту лихви.

Але, навіть, коли часи дуже спокійні, то з того ще не виходить, що кредит мусить бути дешевий. В цілій довоєнній західній Европі було більше-менше однаково спокійно, а помимо того процент від кредитованих сум не був всюди однаковий. В одних краях брали від сільських позичок 5%, в других 6%, 7% або й більше. Також офіційні відсотки в державних банках були ріжні, бо коли в Англії була стопа 4·8%, то в Австрії в цей час банк числив 6%, а в Американських Спол. Державах брали всього 3·5%. Чим же знову це пояснити?

На це маємо таке пояснення. З грішми, як хтось казав, то так, як з худобою на торзі: поназганяють худоби багато — тоді вона дешева, нема худоби — ціни дорожіють. Отже, коли в краю грошей багато, тоді процент беруть менший, коли ж мало, процент скаче в гору. Або, як кажуть фаховим способом, кредит дешевіє, коли подача гроша велика, і дорожіє, коли вона мала. І на відворот, кредит дорожіє, коли попит за грішми великий, а дешевіє, коли всі мають досить грошей і за ними менше попитують.

Отже, як бачимо, вся штука в кредитових справах в тім, щоби:

1) було довіря між людьми і

2) щоби було в краю досить людей охочих дати гроші в позичку (кредит).

Кажемо »гроші«, але думаємо не лиш про ті папірці, що їх називають грішми, бо папірець сам по собі немає вартости. Той папірець, то все одно, що карта до театру або білєт на колію. Це тільки значок на одержання означеної кількости товару, чи їзди, чи людської праці. Отже, властиво річ не в тім, щоби в краю було багато папірців, що їх називають грішми, але щоби за ті папірці можна справді дістати те, що належиться. Бо позичальникові потрібні не паперці, тільки правдиві то-

вари, які він думає за них дістати. Йому потрібний плуг, чи борона, йому треба томасини, чи кайніту, йому треба (в гіршім разі) заплатити податок, чи купити хліба на переднівок. Коли тих річей в краю мало, то вони всі дорогі й паперців треба більше. Отже, як бачимо, в решті решт не в тім річ, щоби в краю було батато папірців, а в тім, щоби було нагромаджено багато всіляких товарів та продуктів, потрібних до дальшої праці й продукції. Иншими словами, треба, щоби в краю було багато капіталу*). Щоби стодоли й шпихлірі були повні зерна, крамниці повні дешевого товару, фабрики чинні, щоби виробляли все, що потрібно, щоби залізниці перевозили не лиш військо, поліцію та державних урядників, як то буває понайбільше в Польщі, а й транспорти всякого добра, щоби будівельний рух був широкий. В такім щасливім краю, де є все так, як тут написано, кажемо, що є доволі капіталів і, ясна річ, там про позичку не трудно, та й вона не може бути дорога.

Гріш дорожіє, коли за ним більше попитують. Коли лихвар бачить, що я

*) В економічній науці власне принято розуміти під словом »капітал« вільні засоби, нагромаджені працею й готові для дальшої продукції.

в біді, що позичити мушу, бо инакше мені загибіль, тоді він з мене витисне останні соки. А може це зробити, коли знає, що крім його одного, я не маю куди кинутися. Коли ж до того всі знають, що я в руїні, що позичаю не на поправу й поліпшення господарки, а на залатання старих дір, тоді він ще й ризикує більше. Тоді вже цілком нема охочих давати кредит, а коли вже котрий капіталіст зробить з того свій фах, то це є найстрашніший вид лихви, такий що не знає ні совісти, ні стриму. Це є дійсно образ павука, що облапує довгими лабами муху й ссе її кров.

Тому не малу вагу має теж обставина, на яку ціль я позичаю капітал. Коли на плуг чи корову, або навіть на виїзд до Канади, то такі гроші зроблять своє й позичку можна буде скоро повернути. Коли ж на сплату старих довгів або на хліб для голодних дітей в хаті, то це не є ніяка нова продуція, цей капітал не принесе покищо ніякого прибутку; лихвар знає це й тим більше лупить, щоби забезпечити себе на випадок незаплачення довгу. Отже, як кажуть, кредит продукційний (на господарство) є звичайно дешевший, як кредить споживчий (на харчування, сплату старих довгів, то що). Поборюючи лихву, треба намагатися до того,

щоби не брати кредиту аж тоді, як вже є діри й треба їх латати, тільки все наперід, на якусь нову працю, нову видумку. Тоді кредит прийде нам легше і дешевше, бо це буде кредит творчий, здоровий, продукційний. А пізній Іван усе буде бідний.

3. Коли кредит стає лихвою?

Діди наші, що виросли в часах дерев'яної сохи і усієї тої »натуральної господарки«, яку ми вище описали, передали нам приповідку: »найкращий звичай — не позичай!« Так ніби позичання, кредит з своєї природи є шкідлива річ. А тимчасом ця думка тільки в частині вірна, а в значній частині вона не оправдана. Зле позичати на споживчі потреби, але позичка на куплення нової машини, коли взята на недорогий процент, не є ніяким злом, а навпаки, є розумним господарським вчинком. Такий кредит нам потрібний, аби тільки ми вміли його використовувати.

Отже приходимо до висновку, що не кредит взагалі є лихом; лихом є тільки кредит споживчий, а друге, кредит лихварський, дорогий.

Коли кредит є лихварським? На це питання можемо тепер легко відпо-

BIBLIOT...

вісти, коли пригадаємо те, що було сказане вгорі. Коли я позичаю на господарку чи якесь взагалі підприємство, то мушу так розраховувати, щоби моя праця при допомозі позиченого капіталу, крім проценту для того, хто мені позичив, принесла ще й мені хоч звичайну оплату моєї власної праці, а може ще й який зиск поверх того. Коли того нема, коли по оплаті проценту від капіталу мені не остає навіть на оплату моєї власної праці, тоді ясно, що ві.итель визискує мою працю, що відсоток, який він бере — є лихварський відсоток. Практика й досвід звичайно усталюють, скільки може нести капітал, не визискуючи надмірно праці. Цю звичайну норму прийнято вважати допустимою мірою відсотку. Що віритель бере понад те, те все — л и х в а.

В Польші тепер найвищий законно дозволений відсоток є 12% річно або 1% місячно. Державні банки дають одначе позички польським патріотичним установам і кооперативам за 10% (а гіпотечний кредит ще дешевший). Розуміється, що українській інституції цей дешевий кредит майже недоступний. Всі українські установи у Львові, взяті разом, мали до 1928 р. такого кредиту на пів міліона польських зо-

лотих, що є нічим в порівнанні з тим, що мають польські кооперативи. На примір, приведемо тут один тільки факт: одна польська робітнича кооператива в Бендзіні одержала 1 міліон золотих кредиту на будову пекарні. Українська кооперація, не маючи державного гроша до оборот у, а не вміючи добре наладнати щадничої акції в своїм народі, приневолена користуватися капіталами з приватних жидівських і почасти закордонних банків, розуміється, за високим опроцентуванням. Отже й той кредит, що дістає український селянин, не є дешевий і дуже часто межує з лихвою. До того приходить ще специяльна у нас політика стягання уділів з позичальника, і то в досить високих сумах. Це є фактично нове здорожування кредиту, яке приводить до того, що позичальник-селянин не дуже добрим оком дивиться також і на ту кооперативну касу, яка його обслуговує таким кредитом.

Селянин не може платити від позичених грошей більшого відсотка, як той дохід, що дає капітал, вложений в сільське господарство. Відома річ, що капітал опроцентовується в сільськім господарстві пересічно невисоко і в ніякому разі не доходить навіть до тої норми відсотка, яка тепер

в Польщі визнана »законною« (12%). Коли з доходу селянського господарства відчислити те, що коштувала праця самого господаря та його челяди, рахуючи навіть по тих нужденних платнях, що тепер платять робітникові на селі, то побачимо, що на опроцентування самого капіталу, вложеного в селянське господарство, пересічно не лишиться навіть 3—4%! Тимчасом селянин мусить від капіталу (коли його позичав) платити фактично: 30—100% або й більше, як трапить на добру пявку! Селянин платить ті відсотки, відіймаючи від рота собі і своїй челяді, обриваючи свій трудовий заробіток на своїм власнім господарстві.

Отже приходимо до сумного висновку, що весь той кредит, яким тепер користується з необхідности, з мусу наш господар-селянин, і то без виїмку, є кредит лихварський.

В чім же буде полягати завдання селянської організації на полі кредиту? В тім, щоби по можливости зменшити відсоткову стопу від позичених капіталів хоч приблизно до якоїсь терпимої норми, щоби трудовий заробіток самого селянина хоч здалека наблизився до заробітку инших трудових кляс.

Щоби можна було наблизитися до цієї мети, треба наперед добре пере-

думати всі причини, що родять лихву, а опісля старатися ті причини усувати.

Отже, пригадуючи те, що ми сказали вище, повторимо:

Щоби побороти або хоч ослабити лихву, мусимо:

1) зродити довіря до виплатности позичальника-господаря;

2) зробити щось, щоби в краю появилося більше капіталів, готових до кредитування;

3) заснувати скрізь свої власні каси, які цей капітал розводили б по краю, не набиваючи кишені надмірними зисками.

Такі три завдання стоять перед нами.

Про каси Райфайзена.

1. Що добре Німцеві, добре й Українцеві.

Цікаво, що чоловік часом відчує правду більше якимсь чуттям (інстинктом), як холодним розумом. Таке трапляється нераз в житті: от-так ні з цього ні з того, »щось в душі шепче«, що треба зробити таке й таке. Хоч розумово ти ще й не бачиш рації в цьому, та »інстинкт«, та вроджена сила, яку має кожна живина, каже тобі своє. Той »інстинкт« хоронить звірят від не одного нещастя, від отроєння і под. Так само і в людей нераз таке трапляється.

Наш селянський нарід, впадаючи в безодню нужди, шукає порятунку. Роздумує, міркує, як може організується. І от ведений тим неясним чуттям, що його звуть інстинктом, він дуже часто сам попаде на добру дорогу.

До таких проявів здорової орієнтації нашого селянства ми рахуємо те, що один з наших селян, а саме п. Ол.

Мацьків, що надрукував в часописі »Сільського Господаря« статтю про потребу організації селян, прийшов до пересвідчення, що найкращою організацією, що може згуртувати селян, є сільська каса! Ми дуже високо цінимо цю думку тому, що селянська голова тут просто якимсь чуттям відкрила нашим людям велику правду, відому в цілім світі, але чомусь не в нас.

Візмім Німеччину, Францію, Чехію, Італію, Балкани, Росію, — який небудь край, де селянство живе більшою масою, і погляньмо на історію відродження селянства по скасуванні панщизняних порядків і скрізь побачимо одне: господарська організація селянства починається заснованням сільських кас! Тільки одні Українці на Західних Землях становлять чудний виїмок з цього правила! Тільки в цім, Богом забутім краю, забуто про організацію каси в самім селі! Роблено і робиться чимало в інших напрямках: дещо в політичнім, просвітнім, руханковім, аґрономічнім, торговельно-кооперативнім — але справа кредиту і кас не вийшла поза міські каси. Очевидно, що через брак капіталу калікує і всяка инша організація.

Правда, зроблено дещо, є в нас навіть кілька сот сільських кас - райфайзенок

у Галичині і трохи на північних землях — але робиться це під польським проводом патронату кас Стефчика. Отже ця робота має для нашого народу мале значіння, а навіть шкодить народній справі, бо помагає деморалізувати село кредитами з польської центральної каси. Коли в 1899 р. засновано цей Патронат, то українські економічні провідники, хоч бачили небезпеку з нової інституції, не пішли за прикладом Поляків засновувати по селах каси системи Райфайзена, тільки рішили пропагувати тип універсальної сільської кооперативи, без виразних райфайзенських прикмет (брошура д-ра Костя Левицького, Про нові спілки господарські. Львів, 1904). Головну увагу звернули тоді наші народні провідники на організацію по містах так зв. »Повітових Кас«, які ще існують почасти до нині, але більшої ролі не відограють, бо не є пристосовані для потреб села і не вміли зібрати до себе капітали села.

Але запитаємо, чи може бути для українського селянства инший шлях, як його вибрали селяне других країв, особливо в часи такого страшного лихварства, як є тепер? На це відповідаємо: зі всього видно, що те, що добре німецькому чоловікові, мусить

бути добре і нашому. Ми, хоч і запізнилися, мусимо цілою силою кинутися до організації по всіх громадах малих, зате помічних народові **сільських кас**, як головної основи сільсько-господарської кооперації. Те, що **чуттям** відчув один з наших селян, мусимо **розумом** добре розважити, а розваживши переводити в діло.

2. Чому сільська каса носить назву райфайзенки?

Може в декого повстати така думка: десь то в нас все, аби штудерніше. Не могла то бути спілка — ні, назвали кооперативою, аби собі люде язики мали на чім ломати. Хочуть робити касу на селі і знову якась чудна назва!

На те треба сказати таке: правда воно, що можнаб назвати кооперативу просто спілкою; але коли вже так у світі принято, що електрика є всюди електрика, а радіо скрізь радіо, то чому не має в нас приймитися нове слово »кооперація«, яке є зрозуміле по цілім світі? А спілка буває усяка. Є спілка кооперативна, але буває й капіталістична, спекулянтська. Отже може з новим словом вступить і новий дух в наш нарід?

Така сама історія з райфайзенкою — сільською касою. Ми її хочемо назвати таким словом, як її звуть по всім світі Німці, Чехи, Італійці, Поляки, Росіяни — а це тому, щоби не путати тої каси з иншими родами кас. Бо є й каси громадські, є й кооперативні міські, що походять від Шульце-Деліча, але ті є зовсім відмінні від тих кас, що видумав Німець Райфайзен перед близько вже 70 роками. Ті каси, що завів Райфайзен, є придумані якраз так, як того треба народові по селах і тому вони сільському народові такі помічні та такі любі.

Банк банкові нерівний. Каса нерівна касі, так само, як гріш в кишені спекулянта, то не той гріш, що лежить в кишені чесного чоловіка. Тому селянство дуже любить ті каси, що тримаються способів Райфайзена (хоч він самий вже давно помер), бо в тих касах був справжній дух любови до бідного і дух братерської взаїмної допомоги, отже той дух, що єднає сільську громаду своїм теплом в одне тіло. Того теплого духа любови »наше село зберегло з давніх літ і той дух громадськости повинен оживлювати всі сільські установи, отже і економічні«. Самого Райфайзена за ту любов селяне німецькі й досі називають

»Батьком Райфайзеном« (Vater Райфайзен), от хочби так, як селяне українські мають свого кооперативного »Артільного Батька« Миколу В. Левитського.

Хоч Райфайзен був простий з роду чоловік, великих шкіл не кінчив, а своє знання набув самоукою, то закони економічного життя, що торкаються селянського життя, він підглянув добре. Він, бувши війтом в своїм селі, приглянувся добре сучасній капіталістичній господарці і побачив, що першою формою визиску селянської праці є кредитова (позичкова) лихва. За нею вже йдуть инші роди лихви: товарова, арендна, податкова й инші. Отже рішив, що треба передовсім мати в селі свою власну касу, яка буде давати селянам кредит дешевий, довший і взагалі лекший, як той, що дають приватні спекулянти.

Але як устроїти таку касу, щоби вона не впала в боротьбі з лихварями та зуміла дати селові новий, здоровий кредит? Над тим Райфайзен думав довго і випробовував ріжні форми кас, аж нарешті викінчив свою систему і свої відомі нині на цілий світ »райфайзенські засади (принціпи)«: Які це засади, послухайте.

3. Райфайзенка мусить мати довіря у людей і до людей.

Райфайзен, хоч не був вченим економістом, скоро спостеріг, що є кілька головних засад, на яких взагалі стоїть кредит. Про ті засади ми говорили в попереднім розділі Вони є такі:

1) мусить бути довіря до каси в людей, а в каси довіря до людей;

2) мусить бути доволі вільних капіталів, готових до позичення;

3) кредит є дорогий, коли вживається на споживання, а дешевий, коли служить для поправи господарства і продукції взагалі (кредит продукційний).

Як гарно Райфайзен розумів ці народно-господарські засади, це видно з цілої його діяльности.

Щоби каси мали довіря у людей, Райфайзен їх засновував не в місті, тільки на селі. Він знав звичаї сільських людей, які, коли вкладають до каси гроші, то волять мати ту касу в себе, під боком, щоби вона була в їх на оці. І дійсно, через те, що каси завелися по селах, господарі й господині зачали витягувати зі скринь, з-за образів прищпарувані грошики і нести до каси хоч навіть на менший процент. Бо вони знали, що дають в руки певних і чесних людей, а не людей їм невідомих. Ста-

лося несподіване диво, що сільські каси в короткім часі нагромадили такі великі вкладки і то на невисокий процент, що ніхто й не думав, що село має ще такі гроші. А всі вже тому селові співали »Вічную«! Цей принціп Райфайзена, що кожна громада (парохія) має мати свою власну касу, названо »льокалізація«. І ми мусимо теж йти тою дорогою, бо наш селянин нині ще більше недовірчивий до міста (або навіть до другого села), як були німецькі селяне тому пів століття. Колиж ми кинемо: клич »В кожнім селі каса!«, то напевно успіх з него буде.

Далі, щоби вкладники мали довіря до каси, треба, щоби вона за їх вкладки чимсь ґарантувала. Коли каса має великі власні капітали, резервові фонди, камениці, то-що, то це потрохи дає людям віри до неї. Але на початку свого існування жадна каса ще не має ні домів ні иншого майна. Це може прийти тільки потім. Отже Райфайзен завів таке: Каса то є кооперативне товариство, де є члени. Кожний член ручить цілим своїм майном (необмежено) за касу. І сталося диво! На тій засаді виросли каси, як гриби по дощі, так що нині є їх в самій Німеччині близько 20 тисяч і майже не було досі випадку, щоби якогось члена каси зруйнувала

ця необмежена відповідальність. Рай- файзен своєю рішучою сміливістю доказав чуда. Він не лякався наложити на членів своїх кас обовязок необмеженої відповідальности, (хоч воно декого спочатку й лякало), бо він знав, що аж тоді каса буде мати у всіх залізне довіря і аж тоді вона не впаде! І так дійсно сталося. Досі було дуже мало випадків банкроцтв кас Райфайзена і ще не було такого випадку, щоби якогось члена зруйнувала необмежена відповідальність. За те на селі, коли вкладникові сказали, що за його вклад відповідає »ціле село«, »цілим своїм майном«, то це для селянина, який любить яркости, було повним арґументом забезпеки його вкладу.

Засада »необмеженої відповідальности« це є друга головна засада райфайзенки. На тій засаді стоїть до днесь майже вся кредитова сільська кооперація в цілім світі. Не можемо й ми шукати инших доріг, бо ця дорога є випробована і особливо для нас найкраща.

Отже тими двома способами Райфайзен закріпив сильне кредитове довіря до своїх кас: перше, що каса є на селі, під боком селянина, друге, що за касу ручать її члени цілим своїм майном.

Але мало довіря члена до каси, треба ще довіря каси до своїх членів, що беруть позички. Це теж дуже важне, бо, коли міська каса дає позичку, не знаючи чоловіка, то часто трафляє на спекулянта, що потім грошей не поверне. Але коли каса є в селі, то вона вже знає всіх, хто чого варта, та чи можна йому довірити гроші чи ні.

Розглядаючи кожного позичальника, управа каси знає, на що він бере гроші, чи на добру господарську ціль, чи на піятику, гостини, непотрібні оказії або на залатання нечесних довгів. Кооператива на спожиття позички не дасть, а дасть роботящому чоловікові на господарську (продуктивну) ціль; вона знає, що той гроші поверне і то легко. Міська каса, хоч і кооперативна, того всього не знає і тому частіше має втрати на несолідних довжниках. Райфайзен поклав на свої каси обовязок робити такі точні розслідування перед видачею позик Тим способом він хоронив свої каси від втрат, а тому й процент від уділюваних позик міг бути дешевший.

Помістивши касу на селі, давши їй необмежену поруку майном всіх членів, Райфайзен вирішив тим способом і другу кредитову вимогу про »мобілізацію« капіталів.

4. Райфайзенка мобілізує сільські капітали і тим подешевлює кредит.

Відома річ, що коли грибів винесуть на торг чимало, то гриби дешеві; це тому, що всякий хоче своє продати і навипередки перед другими дає дешевше. Таке й з грішми. Колиб їх люде поховали всі у скрині, то ніхто-б не міг нічого позичити і платилиб тоді двіста і триста й більше від ста. На щастя, є на світі розумні люде, що їх звуть лихварями, які не ховають зайвих грошей бабським звичаєм у скринях, тільки дають потребуючим у позику. Правда, за лихварський процент. А щоби було, якби й тих лихварів не було?

Жарт жартом, але скажім собі самі, що ми самі собі шкодимо тим, що богато людей тримає гроші не в касах, а у скринях. Нераз ще й досі приходять до своїх послів жінки (особливо ті жінки), запитуючи, чи можна виміняти старі австрійські банкноти або польські марки на нові гроші. Ого! — пропало твоє, молодице! І чимало людей робить так нині з польськими »золотими«, аж колись знову жалувати можуть. Чи не краще зложити ті дрібні чи грубі грошики до каси і брати від них процент, хоч і не лихварський? Можна навіть зложити в доляровій ва-

люті, щоби бути вже цілком безпечнішим за свою працю, але не треба гроша тиснути в кулаці, бо гріш живе створіння і коли він в добрих руках, робить новий гріш і дає користь усім.

Райфайзенка на селі товче цю правду людям у голови на кожнім кроці і при кожній оказії. І треба сказати, що німецькі, чеські й инші райфайзенки, навіть в бідних краях, позбирали вже величезні гроші в своїх касах, як процентовані вкладки. Ті райфайзенки не жебрають, як то в нас є звичаєм, марних пару сот долярів в центральних касах; вони самі, не знаючи, що зробити з надміром капіталу, частину своїх грошей, особливо резервові фонди, переливають у центральні каси.

Нар. в Чехословаччині в р. 1927 капіталістичні банки мали в себе вкладок на кругло 12 міліонів корон ч., а дрібні сільські каси (райфайзенки) мали 7 міліонів корон ч. Чи чуєш, український селянине, до якої сили дійшов вже селянин чеський, що його сільські банки вже скоро дорівняють вкладками капіталістичним банкам!! А твої гроші, коли їх маєш, спомагають чужинецькі каси.

Друга знову справа, це боротьба з марнуванням гроша. Знову приходиться тут пригадувати, які страшні

суми ми пускаємо рік-річно з тютюневим димом, кілько випиваємо при »оказіях«, кілько видаємо на дурні гонорові процеси, на торгах, відпустах, кілько годуємо адвокатів і »помагачів« селянської кишені. Хоч частину тих всіх видатків скасувати і ми матимемо в кождім господарстві великі ощадности. На пр. кооперативна ревізія в Перемиськім повіті виявила, що на одного члена кооператив в р. 1927 припадало 35 золотих за тютюн (читай в »Кооперативній Республиці« за вересень 1928 р.)! Докладніший підрахунок тих грошей, які ми пропиваємо і прокурюємо, я подав свого часу в часописі »Громадський Голос« і в »Читанці про лихварів« (видав Ревізійний Союз Укр. Кооператив). Не можна довше дивитися байдуже на те, як ми самі себе дорізуємо. По всій українській землі мусить піти палка і нестримна пропаґанда проти марнування гроша на дурниці. Провід в цій акції на селі має взяти не хто инший, як власне ощадно-позичкове товариство — каса райфайзенська.

Цю задачу поклав на ті каси їх творець, Батько Райфайзен і вони їх блискуче виконують! Вони, ці каси прогнали лихву з німецького села. Їхній

дух нехай переселиться в наше село і принесе й нам добро!

Мобілізувати значить: збірати до купи і прилаштовувати до бою. Наші райфайзенки, що їх створимо вже в найблищий час, мають мобілізувати, то є збирати до купи наші дрібні сотики, що ми їх марнуємо; з того виростуть десятки й сотні долярів і підуть в бій проти лихварства. Ми віримо, що вони цей бій виграють.

Маловіри, як тільки заговорити про касу, розкладають руками: де, де в нас! На те треба міліонів або хоч тисяч, а в нас одна нужда за ковніром!

Ми знаємо цю пісоньку. Це є пісня людей пригноблених неволею сотнями літ, що втратили віру у власні сили. Їх одна думка про те, щоби хтось з гори поганяв, підтримував. Як не з львівської каси, то з варшавської; як та не хоче (а й справді не хоче!) тоді остання надія на »братів в Америці.« І в тій благій надії киснемо, ниділмо й гинемо.

Инакше поступили кооператори в селі Лапшині коло Бережан. Вони в р. 1926 заснували собі райфайзенку й кинулися збірати що неділі вкладки від хлопів, жінок, дівчат і хлопців, невеличкі, по 10 сот. тижнево, на книжочку до каси. Нині вони вже мають

тих вкладок в касі на 6.000 золотих, видають членам позички (до 50 зол. найбільше) і ціле село має велику поміч зі своєї каси. Вони доказали справжнього чуда, яке прямо заскочило усіх маловірів!

Так, тих 10 сотиків тижневого вкладу зробили в Лапшині вже 6 тисяч золотих; колиб так по всіх селах, то це вже булоб в нас, що ми є під Польщею, поверх 30 мільйонів золотих. Сума вже немала.

Але щоби цього доконати, треба перестати охати-зойкати, бо від цього лихва не зменшиться, тільки повірити в наші власні сили і взятися до організації кас і збірки ощадностей! (Про »Лапшанське диво« ширше розказано в часописі »Кооперативна Республика« що видає Ревізійний Союз Укр. Кооператив та в згаданій »Читанці про лихварів«).

Так райфайзенка мобілізує сільські капітали і пускає їх на бій з лихварями.

5. Які позички дає райфайзенка?

Змобілізувавши капітали, хоч з початку невеликі, яких пару соток, каса починає давати потребуючим членам позички. Сільська селянська каса му-

сить давати такий кредит, який потрібний селянинові. Купцеві в місті, що живо обертає грішми, не робить ріжниці, чи гроші віддати за рік чи за 2 місяці. А селянинові це дуже цікаво, щоб не скорше, як аж десь по жнивах, по новім зборі.

Відси й пішло теж те, що Райфайзен мусів було заводити в своїх касах не такі звичаї, які є в міських касах. Позички райфайзенка видає на довший час, на рік, а то й на два-три роки. Деякі, що мають вже більше капіталу, дають і на 10 років, але це вже виїмково з ухвали Загальних Зборів. Звичайнож на рік, до нового хліба.

В нас, що правда, з самих початків, піде трохи не так. Ми не дістаємо кредитів з державних кас. Ми не хочемо наші каси підчиняти під польський патронат, отже з самого початку капіталу в нас не буде багато; тому наші райфайзенки почнуть видавати позички на короткий час, на місяць, два, три. Але в нинішний скрутний час і така позичка, на невеликий процент, без поклонів і ріжних приносів, це є велика допомога селянинові.

Далі важне те, що райфайзенка не знає векслів! Ми знаємо, що це за тяжка, злобна і небезпечна річ для селянина вексель. Вся природа

села протестує проти вексля. Крім того, спокійний характер селянина навіть не вимагає такої забезпеки, якою є вексель, річ придумана купцями і для купецького обороту. Досвід райфайзенок по цілім світі показав, що без вексля сільська каса може спокійно обійтися. Позички видаються на довжні квитки (»скрипти«) без великих формальностей, без ручителів (хіба при більших позичках), без могоричів і инших дурниць. Тільки тоді кредит може бути дешевий для позичальника.

Щоби каса могла боротися з лихвою, вона мусить давати позички на менший процент, як дають приватні кредитовці. Тому каса сама мусить як найменше заробляти на тім ділі. Каса збирає від членів вкладки на якийсь процент, скажім в нинішний час на $6^{0}/_{0}$; тоді вона повинна брати від позичок найбільше $7^{1}/_{2}{}^{0}/_{0}$, рахуючи в то і всі дрібні маніпуляційні видатки. Так постановляють взірцеві статути в других краях (розпяття процентової стопи найбільше $1^{1}/_{2}$%). Каса Райфайзена мусить оплатити свої дрібні видатки на книги і скарбника і трохи відрахувати на резервовий фонд. Жадних инших видатків каса не має, льокалю утримувати не мусить, бо ніякого

товару не тримає, отже 1 до $1\frac{1}{2}\%$ зарібку стачить на це все.

Позички видаються, як вже раз говорено, тільки на продуктивні цілі.

6. Уділи в райфайзенці і резервовий фонд.

Кооперативна каса є підприємство і як таке, мусить мати до обороту якісь власні капітали. Для того члени складають до каси уділи (паї) так само як в господарсько-споживчій кооперативі. Але тому, що дати два великі уділи до двох кооператив селянинові не так легко, отже уділи можуть бути цілком невеликі. Бо коли уділ великий, а без уділу в кооперації не дають позички, то бідний чоловік з тої »кооперативної« каси не мавби ніякої помочі. Длятого сам Райфайзен взагалі не хотів уділів в своїх касах, аби й найбідніший міг дістати в касі позичку. Тільки під законним примусом Райфайзен погодився згодом на уділи, але дуже невеликі. Зате всю свою увагу звертав Райфайзен на збірку ощадностей і вкладок, що його касам дійсно вдалося.

Так само мусимо поступати й ми. Уділи становім невеликі, пів доляра, найбільше доляр, зате одначе вступаймо

всі, хто жиє, в члени каси. Чоловік не самий, а з жінкою, молодь, як вкладники, і всі складаймо ті дрібні ощадности; хто собі на одяг купити, хто на посаг доньці, хто знову на поїздку на заробок і т. д. В нашій райфайзенці мусимо завести звичай, що право на позичку дає власне не самий уділ, тільки те, чи член брав доси участь в дрібних масових ощадностях чи ні.

Малі уділи, але богато членів; богато дрібних сотикових вкладок! Така мусить бути провідна засада нашої райфайзенки. На ній можна буде побудувати величаве діло.

Уділи остають в кооперат. касі, поки хтось є її членом. Коли хтось має повний уділ, а хоче знову позички, то йому не сміють стягати новий уділ. Уділ це є властиво як вкадка члена і як кожна вкладка, може нести процент. Але в кожнім разі цей процент (т. зв дивіденда) не може бути більший як процент від вкладок. Уд'ли має бути дозволено складати ратами, напр. що місяця по золотому.

З щорічної надвишки, по оплаченні касієра і дрібних канцелярських видатків, решту зіставляємо в касі як непорушний резервовий фонд. З тих грошей будемо покривати ті втрати,

що моглиб може спіткати кооперативу, якби котрийсь позичальник не повернув позички і не було її з чого потягнути.

Чи не досить в селі одної кооперативи?

Вже майже по всіх наших селах є заведені господарсько-споживчі кооперативи, що ведуть крамниці споживчі, потроху збувають яйця, клочча й деякі инші сільські продукти, а кілька сот кооператив веде вже виріб масла в своїх молочарських відділах. Може виринути думка, чи потрібно засновувати ще одну кооперативу в селі, касову? Чи не ліпше булоб, щоб збиранням вкладок занялася ця кооператива торговельна, що вже є в селі і вона щоб видавала позички?

На це треба відповісти, що в крайнім разі так може й бути. Споживчі кооперативи в цілім світі займаються теж збиранням вкладок від своїх членів на процент і наші вже починають це робити. Але польський закон дозволяє приймати вкладки тільки **від членів**; тимчасом **наша велика надія в тій справі на молодь**, бо показалося, що ідея ощадности найшвидше захоплює молоде покоління, а як відомо, молодь до 18 літ не може бути

в членах кооперативи. Це одна невигода.

Друга є та, що споживча кооператива не може видавати позичок і то навіть своїм членам. Третя така, що споживча кооператива, навіть як-би могла давати позички, мусілаб платити від кредитових оборотів податок, так само як від товарових торгів. Зате кооператива кредитова є вільна від податку, коли видає позички не більші, як 1200 зол. одним разом.

Це є головні правні невигоди. Але крім того є й инша невигода, господарська. Практика показала, що змішування торговлі товарами з торговлею грішми (кредитування) є трохи небезпечне для тих, що не вміють добре вести аж два діла нараз. Коли управа хоче добре пильнувати крамниці, то буде занедбувати касу і навпаки. До того ще й те, що коли є в касі гроші, а вільно вести товарові операції, то це иноді спокушує управу до ризиковних спекуляцій товарами. Не один банк вже упав, впакувавши свої гроші в не своє діло, в товарову торговлю.

З тих усіх причин краще мати в селі окрему самостійну кооперативу кредитову, яка, річ ясна, може міститися в тім самім домі, що й товарова ко-

оператива і буде її сестрою. Обі кооперативи мусять себе підпомагати. Кооператива споживча не буде тоді давати товару в борг, бо члени матимуть змогу позичати гроші в касі. Коли каса матиме вже більше грошей, тоді даватиме членам позички на закупно помічних угноєнь (»пороху«) і насіння, а кооператива торговельна буде цей товар замовляти.

8. Як засновувати райфайзенку?

Ми не повинні йти добровільно під чуже підданство. І тому хоч в польськім патронаті й обіцяють на початок деякі гроші, на це лакомитися не варто, бо не ті дрібні гроші є основа сили райфайзенки, а її вільний завзятий дух і самостійна творчість. А у неволі не може бути ні вільного духа ні творчого розмаху. Це відома річ. Тому ми не бачимо більших успіхів діяльности тих патронатських кас, що вже існують; навпаки в них є чимало непорядків і деморалізації.

Нам треба творити своє здорове і нове кредитове тіло: українські самостійні райфайзенки і приєднувати їх до Ревізійного Союза Українських Кооператив у Львові. Заснувавши касу, не йти зразу з жебраниною до міста чи до Львова по кредит, а закотивши рукави, взятися до

збірки дрібних (а може й більших) вкладок у себе в селі.

По статути належить звертатися до Ревізійного Союзу укр. кооператив і приспособити цей статут до райфайзенських засад (невисокий уділ, необмежена відповідальність, $1^1/_2\%_0$ найбільше розпяття між позичками і вкладками, невеликий район діяльности каси, безплатність адміністрації), опроцентування уділів не вище, як вкладок ощадности. Про те, як вести райфайзенку, появиться небавом окрема книжочка.

Берімся жваво до нового і великого діла на полі кооперації.

В цім знаку переможемо лихву!

BIBLIOTEKA NARODOWA

ВИДАННЯ „СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРЯ“

ГОСПОДАРСЬКІ КНИЖКИ і БРОШУРИ

МАЄ НА СКЛАДІ І ВИСИЛАЄ
за попереднім надісланням належитости

КРАЄВЕ ГОСПОДАРСЬКЕ ТОВАРИСТВО

»СІЛЬСЬКИЙ ГОСПОДАР«

у Львові, вул. Зіморовича ч. 20.

а саме:	зол.
Гр. Герман: **Годівля гусей, качок, пантарок і пр.**	1·50
Гр. Герман: **Годівля курей**	1·50
О. И. Раковський: **Годівля рогатої худоби.** Ч. І.	1·50
М. Творидло: **Годівля безрог**	1·50
О. Мельник: **Як годувати худобу дешево а добре.**	1·50
В. Кучера: **Управа садовини.**	1.50
В. Кучера: **Виріб овочевих вин**	1·30
Г. Цееб: **Управа пашних рослин**	1·50
Д-р Г. Величко: **Управа пашних буряків**	0 50
Д-р Г. Величко: **Сумішка конюшин з травами**	0·50
Інж. О. Лушпінський: **Відбудова знищених сіл.** Ч. II. (Проєкти селянських хат і будинків)	5·—
Інж. О Лушпінський: **Відбудова знищених сіл** (Проєкти приходств і народніх домів)	5·—
Інж. Ю. Павликовський: **Під прапором самопомочи**	1·—
В. Королів-Старий: **Як вибирати коня?**	0 50
К. Михайлюк: **Плекання телят**	0·50
Інж. Воробець-Волинець: **Про помічні погної та як їх уживати**	0·50
В. Білинський: **Ветеринарна гіґієна**	2·—
М. Стахурський: **Коли і як помагати при породах у коров** (з многими ілюстраціями)	0·30
Інж. Воробець: **Про плекання і годівлю домашньої птиці**	2·—
Інж. О. Охрим: **Меліорація і комасація селянських господарств**	0·70
Інж. Паляниця: **Жито** Про його управу та угноювання	0·20
Інж. Паляниця: **Пшениця** Про її управу та угноювання	0·20
Інж. Воробець: **Про пересаджування збіжжа або 100 кірців з одного морґа**	0·60
Інж. М. Хомишин: **Годівля домашніх тварин**	0·50
М. Стахурський: **Ветеринарний лікар у недугах домашніх звірят** (з багатьма ілюстраціями)	4·—

На звичайну почтову оплату посилки треба долучити почтовий значок на 25 сотиків, а на посилку поручену 50 сотиків.

За почтовою післяплатою не висилається, бо така посилка дуже дорого коштує.

НОВІ ВИДАННЯ „СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРЯ“

Інж. Гр. Герасимович

ЯК МІРЯТИ ЗЕМЛЮ

(з малюнками)

Ціна 20 сот.

*

Проф. Б. Іваницький

ЯК ДОГЛЯДАТИ ЛІС

(з малюнками)

Ціна 30 сот.

*

Замовляти через Кружки та Філії »Сільського Господаря« в краю або впрост через Гол. Бюро Т-ва

»СІЛЬСЬКИЙ ГОСПОДАР«

у Львові, вулиця Зіморовича 20.